

# Bachelor **MARKETING**

## Objectifs

- Etre capable de mener une étude marketing opérationnelle
- Permettre aux participants de maîtriser les techniques commerciales et les outils de communication ;
- Maitre en œuvre une stratégie marketing ;
- Maîtriser le marketing international ;
- Doter les participants des outils et techniques d'aide à la prise de décisions;
- Permettre aux participants de développer leur capacité communicative.

## Organisation de la formation

Le cursus de formation comprend 350 heures de cours. Il se déroule sur 1 an. La formation est organisée au choix en journée (formule à temps plein) ou en soirée ou weekend (formule à temps partiel), ce qui permet l'accès à la formation aux personnes qui ne souhaitent pas renoncer à leur activité professionnelle.

L'effectif des participants est limité à 25 étudiants en cursus 'soir ou weekend' et à 25 étudiants en cursus 'journée'.

Le financement des frais de formation peut être pris en charge, dans la cadre d'un plan de formation, par l'entreprise dans laquelle le candidat travaille.

Il est également possible de suivre la formation à titre individuel.

## Conditions d'accès

### Niveau de formation requis

- Un diplôme Bac+2 des écoles supérieures de commerce et de gestion privées ou publiques;
- Un diplôme Bac+2 sanctionnant des études universitaires en sciences économiques ou en gestion;

### Sélection sur dossier et entretien

## Pédagogie

Mise en œuvre d'une pédagogie alliant théorie et apprentissage professionnel : les disciplines de gestion sont abordées à la fois sous l'angle conceptuel et technique.

L'accent est mis sur le développement des compétences en milieu professionnel.

Les cours en petits groupes ainsi que les études de cas sont privilégiés afin de favoriser l'interactivité du programme et le travail en équipe.

## Diplôme

A l'issue de la formation, l'étudiant obtient le diplôme d'études supérieures de niveau licence, spécialité Marketing. Ce diplôme est délivré par la FEDE.

## Débouchés

La formation reçue permet d'occuper les postes suivants, dans des entreprises de toutes tailles : chef de vente, responsable marketing opérationnel, responsable marketing clients, responsable communication, responsable commercial, responsable publicité, chargé d'études marketing, responsable clientèle, chef de produit, responsable relations publiques, , chef de secteur, chef de projet en marketing, consultant en marketing.

Modules fondamentaux	Modules d'approfondissement
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communication et coaching</li> <li>• Droit des affaires</li> <li>• Anglais commercial</li> <li>• Management commercial</li> <li>• Approche psychologique du consommateur</li> <li>• Outils informatiques</li> <li>• Analyse des données et techniques d'enquête</li> <li>• Projet entrepreneurial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Techniques des ventes</li> <li>• Etudes de marché</li> <li>• Marketing opérationnel</li> <li>• Comportement du consommateur</li> <li>• Contrôle de gestion commercial</li> <li>• Stratégies de communication</li> <li>• Techniques publicitaires</li> <li>• Distribution et force de vente</li> <li>• Marketing international</li> <li>• Gestion de la relation clients</li> <li>• E- commerce</li> <li>• Marketing des services</li> <li>• Techniques du commerce international</li> <li>• Marketing en B to B</li> </ul>

## Alternance et professionnalisation

Le stage en entreprise est obligatoire pour les participants et doit représenter un volume horaire d'au moins 200 heures. Il permet la préparation d'un mémoire qui sert à l'obtention du diplôme (soutenance devant un jury).

## Equipe Pédagogique

- Said OUTMANE, professeur universitaire habilité ( FSJES Tanger )  
 Jean Christophe MICHAUT, consultant et expert en communication  
 Lotfi BENJELLOUN, consultant en communication  
 Abderrahim OUBRAHIM, professeur universitaire habilité ( FSJES Tanger )  
 Mustapha ABAKOUY, professeur universitaire habilité ( ENCG Tanger )  
 Mouhamed HAMDouchi, professeur universitaire habilité ( ENCG Tanger )  
 Abdelilah ELKHARRAZ , professeur habilité ( ENCG Tanger)  
 Brahim KIRMI, professeur habilité ( FSJES Tanger)  
 Abdelhakim NASSIMI, professeur habilité ( ENCG Tanger)  
 Brahim SABRI, professeur habilité ( FSJES Tanger)  
 Mohammed ARIBOU, professeur habilité ( FSJES Tanger)  
 Youssef Said, Consultant et professeur universitaire ( ENCG Casablanca)  
 Nabil JEDLANE, professeur habilité ( ENCG Tanger)  
 Chafik BAKOUR , professeur habilité ( ENCG Tanger)  
 Fadwa ELGHZAoui, professeur habilité ( FSJES Tanger)  
 Brahim IDELHAKKARI , Consultant et expert ( Tanger)  
 Aziz ELKHAZZAR, professeur habilité ( FSJES Tanger)  
 Bouchra ELABBADI, professeur universitaire ( ENCG )

L'ESSCG propose également des bachelors dans les spécialités suivantes : Finance, Management des organisations, Commerce International, Informatique et réseaux, Gestion des Ressources Humaines, Logistique et Transport, Management des Système d'Information, Gestion bancaire, Informatique et réseaux.

## Approche Pédagogique

L'approche pédagogique mise en œuvre au sein des enseignements est plurielle :

- La méthode des cas, en tant que méthode inductive qui permet au participant, en s'appuyant sur l'étude de situations survenues en entreprise, de traduire la compréhension du réel en représentations conceptuelles nécessaires à l'action,
- La capitalisation de l'expérience, en tant que circulation organisée de l'expérience accumulée par chaque membre du groupe de travail dans l'exercice de ses responsabilités professionnelles passées ou présentes,
- Le cours, en tant que diffusion de l'état des connaissances, conceptuelles et pratiques, accumulées dans le domaine de la gestion commerciale et du marketing.

**Le dossier d'inscription est à retirer auprès du service des cycles supérieurs de l'école ou à télécharger de son site Internet.**

**Renseignements et inscriptions :** Pr . Abdelhakim NASSIMI  
 GSM : 0661 88 14 59 Email : h\_nassimi@yahoo.fr  
 Boulevard Moulay Rachid, Lotissement RIZQ, N°8 – Val Fleuri - Tanger  
 Tél : + 212 (0) 5 39 38 21 24 – Fax : + 212 (0) 5 39 38 21 25

## Nos partenaires

